



「地域経済活性化を通じた面的支援」に関する調査研究

地域資源・観光等を活用した地域経済活性化事例
テーマ：C.地域活性化ビジネスの創出

事例 C-②

静岡県・吉田町商工会
葬祭ビジネスの組合協同受注による[地域内資金循環]

(平成27年9月取材)

1. 面的支援の概要

(1) 活動・支援のきっかけ

① 地域の状況

静岡県吉田町は、かつては鰻の養殖日本一を誇り、しらす漁も盛んな農漁村であったが、現在は、養殖跡地の活用などで企業進出が進み、工業色の強い町となっている。他の多くの地域と異なり、人口は微増傾向を維持し、若年人口が多い土地柄である。

1980年代までは、飲食や香典返し、生花、案内状印刷など葬祭関連事業は地元への発注が普通であったが、JAが葬祭業に参入してくると様相が一変した。関連商品等を町外の大手企業から調達し、地元事業者への発注が激減したのである。

打撃を受けた吉田町商工会の会員も生き残り策を模索していたが、商工会の川本理事が静岡県湖西市と新居町よる葬祭の協同事業に関する情報を得たことで、吉田町商工会でも、これらをモデルにした組合による協同事業化への動きが始まった。

② 協同組合の起ち上げと協同事業の開始

活動は川本理事と高橋副会長（当時）を中心に、商工会の全面的な協力を得て進められた。公平性の観点から吉田町商工会会員に広く参加を呼びかけることにし、平成13年に研究会を設立、会員への組合参加者募集説明会や湖西市への視察などを経て、平成14年3月には発起人会を起ち上げた。同年6月には23事業者が参加する「協同組合 吉田商工セレモニー」を設立し、7月には事業をスタートさせた。組合の理事長には高橋氏が、副理事長には川本氏が就任し、地元のネットワークを活用した協同葬儀ビジネスがスタートした。

平成14年当初は、プレハブ事務所による事業運営であったが、競合他社が町内に葬儀ホールを建設するなど、ホール葬のニーズが高まってきた平成18年に、1億5,000万円を投資して、自前の葬儀ホールの建設に踏み切った。



協同組合 吉田商工セレモニーが建てた葬儀ホール「愛ハート会館」。建設費借入にあたっては、組合員全員が連帯保証人になり、返済が厳しい時には組合に収める手数料率を上げるなど、運命共同体として、全員で力を合わせてビジネスを展開している。

(2) 支援概略と特徴

① 商工会の支援概略

支援を担当した大石事務局長（現、当時は経営指導員）は、商工会員への呼びかけや会議、説明会のサポート、そして組合の設立趣意書など必要書類の策定支援など、それこそ伴走体制で組合の設立を支援した。特に組合参加のルール作りには、高橋理事長、川本副理事長とともに検討を重ね、組合員全員が役割分担をして平等に汗をかくような内容を策定した。また、商工会会員への参加呼びかけを積極的に行い、公平性を担保した。

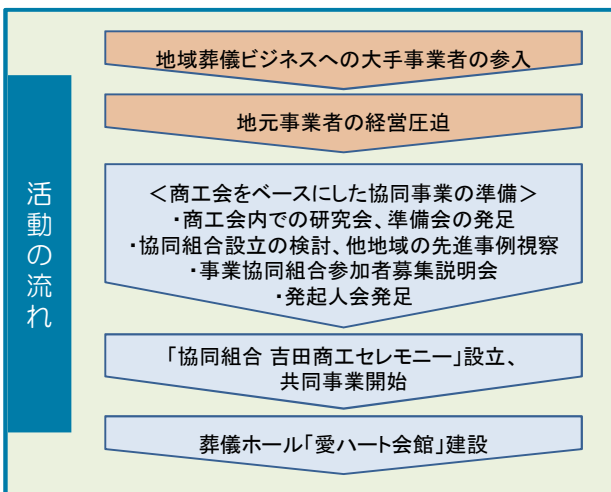
② 活動の特徴

地域内の商工会会員の事業者が団結して、葬祭関連事業を共同受注するという地域ビジネスを興したことが最大の特徴である。商工会など商工団体をベースにしていればこそ、地域への浸透や面的な経済効果が生まれやすいと言える。商工会の機能である「地域商工業者の課題解決のサポート」の役割が良くわかる支援事例である。



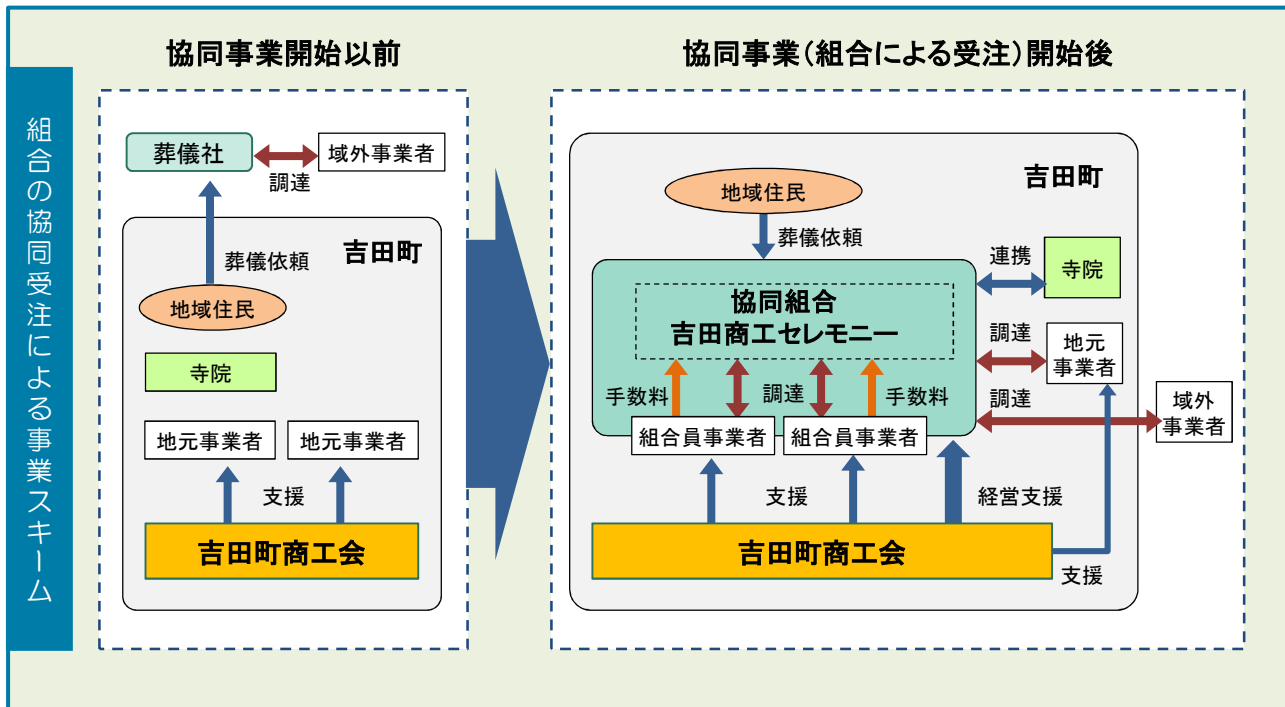
組合のHP (<http://www.34-5511.com/>)

組合加盟店リスト(左)と会員制度「愛ハート倶楽部」の説明ページ。



静岡県・吉田町商工会
葬祭ビジネスの組合協同受注による[地域内資金循環]

2. 支援組織・地域内連携スキーム



(1) 事業スキーム

協同組合による事業スキームは上図のようになっているが、独占に走る事なく全組合員の利益を優先するよう、下記のようなルールが設けられており、地域経済共同体として機能している。

- 協同組合で施主から依頼を受け、関連するサービスや商品は組合員から調達する（組合員へ発注する）。
- 組合員は、受注額から一定の率を手数料として組合に収める。これ等手数料は、スタッフやホールの経費として充てられる。
- 組合が受注した葬儀に関しては、施主から組合員に直接発注があった場合でも、手数料を組合に収める。
- 施主の希望により、組合を通して引物等の組合員以外への発注要望があった場合は対応する。（手数料は収めていただく。）

(2) 商工会の支援スキーム

吉田町商工会は、準備段階で全面的なバックアップを行った。初期段階での商工会の役割は重要であり、湖西市や新居町など先進事例等の情報収集・提供や、必要な書類作成支援、会議開催支援、会員への募集など、必要とされる支援を伴走で行った。この間大石事務局長は、動き始めた活動のスピードを落とさないため、補助金等の活用などは一切考えなかったという。こうした判断も支援者には重要なことである。

一旦事業が起こった後は、事業主体はあくまで「協同組合 吉田商工セレモニー」である。大石事務局長は、組合の経営支援や個々の組合員の支援など、側面支援を行っている。

協同組合は、新たに2名の雇用を生み出した。営業スタッフの松平さん(右から二人目)と、事務局の高橋さん(左端)。同組合は、他に10名程のパートさんにも働く場を提供している。事務所は、葬儀ホール「愛ハート会館」内にある。



写真左より:「協同組合 吉田商工セレモニー」の川本副理事長、高橋理事長、吉田町商工会の大石事務局長。



「愛ハート会館」に設置された祭壇。

静岡県・吉田町商工会

葬祭ビジネスの組合協同受注による[地域内資金循環]

3 成果・地域への影響

① 売上拡大とビジネス基盤の確立

思い切った投資をしてホール建設に踏み切ったことが効を奏し、売上は順調に伸びている。ホール建設前は年間売上1億円強であったのが、平成18年2月のホール建設以降は、平成19年・1億6,000万円、平成24年・1億9,000万円と増加し、受注件数も4倍と大きく飛躍した。専従スタッフも2名抱え、地域の雇用にも貢献している。

ホール建設時の借入金返済も順調に進んでおり、あと数年で完済できる見込みである。返済後は、他のエリアでの葬祭ホール建設とそのエリアへの進出や、他の事業への参入など、事業拡大の計画を練る余裕も出来てきている。

② 協同ビジネスの創出と地域内資金循環

【中小・小規模の地元事業者が団結して地域内資金の循環を取り戻す】ビジネスを創出できたことは大きな成果である。小さな事業者でも結束すれば、大手に負けずに地域内で資金を循環できることを示した好例と言えよう。組合に参加している22の事業者（現在）は売上も増加し、後継者がいるところも多いと言う。

組合員がそれぞれ事業を維持・発展できることは、地域経済の活性化に寄与していると言える。

③ 協同ビジネス創出に関するノウハウの獲得

ゼロから取組むことによって、協同組合設立に関わった高橋理事長や川本副理事長はもとより、吉田町商工会も、地域での協同・共同ビジネスを興す際のノウハウを得ることができた。商工会理事会で承認を得て共同事業を興すプロセスや、公平性を持つポイントなど、協同組合設立に際しての留意点や、どのようにすれば地域経済に貢献するビジネスを維持できるかなど、経験から得た多くのノウハウを持っている。

高橋理事長、川本副理事長、大石事務局長とも、これらのノウハウの伝授を希望する商工団体があれば、喜んで全てを提供するつもりである。



写真左：川本副理事長の衣料品店「カワモト」



写真右：高橋理事長が経営するスーパー「カネハチ」の住吉店。

2店とも、空き店舗が目立ってきた商店街にあって、吉田町の経済活性化の一翼を担っている。

4 今後の計画

① 協同組合としての抱負

高橋理事長と川本副理事長は、事業が軌道に乗ったことに力を得て、事業拡大の青写真を描き始めている。他エリアへの進出や異業種参入等である。そのためには、会社組織としての基盤強化が求められるため、株式会社化なども視野に入れ、現在検討中である。株式会社設立などの際には、また商工会の支援を仰ぐつもりである。

② 吉田町商工会の支援計画

大石事務局長としては、今後とも側面支援を継続する予定である。今後は、商工会のPR誌を使って広報支援を行ったり、自治体や金融機関に協同組合のケータリングサービスを宣伝したり、商工会員による活用促進など、販路開拓やPR支援を主として行うつもりである。また、組合や組合員事業者への経営支援も手厚く行うつもりである。

5 地域経済活性化のポイント・商工会（指導員）の役割

【ポイント】

- ① 小さな事業者であっても団結することで、大手事業者に対抗できることを示した。他の地域での成功事例の研究を基に、自分達でチャレンジした心意気は、注目に値する。
- ② 商工会の組織をベースに、協同事業という地域活性化ビジネスを創出した。商工団体をベースにしたことで、安心感や公平感が生まれ、地域経済の活性化に資するビジネスとなった。
- ③ 地域のリーダー的存在の事業者が組合理事を務めたため、他の事業者の納得感があり、一つにまとめることができた。

【商工会（指導員）の役割】

- ① 地域の共通課題を解決するために連携する商工業者をサポートする。
- ② 初期の段階で全面的なバックアップを行い、事業者のやる気の芽をつぶさずに推進する。
- ③ 書類作成や会員事業者への説明や説得、参加募集など、事業創出に必要な活動の伴走支援を行う。